



# Négocier dans des contextes spécifiques



Niveau d'étude  
BAC +3



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Présentation

### Description

"Contenu :

- Savoir analyser le contexte situationnel (positionnement des interlocuteurs, contexte spatio-temporel, sociologique, psychologique, problématique commerciale des interlocuteurs)
- Appréhender des contextes particuliers et en comprendre les spécificités
- Identifier le processus d'achat et les décideurs
- Identifier la valeur ajoutée de la solution en relation avec le besoin du client
- Jeux de rôle spécifiques aux domaines d'activité ciblés"

### Objectifs

"Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- S'adapter à un contexte spécifique
- Construire une offre adaptée au contexte spécifique"

### Heures d'enseignement

|    |                   |     |
|----|-------------------|-----|
| TD | Travaux Dirigés   | 8h  |
| TP | Travaux Pratiques | 12h |

### Modalités de contrôle des connaissances



## Évaluation initiale / Session principale

| Type d'évaluation               | Nature de l'évaluation | Durée (en minutes) | Nombre d'épreuves | Coefficient de l'évaluation | Note éliminatoire de l'évaluation | Remarques |
|---------------------------------|------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-----------|
| CCI (contrôle continu intégral) | CC : Ecrit et/ou Oral  |                    | 3                 |                             |                                   |           |